

HOCH HINAUS - vom regionalen Malerbetrieb zur bundesweiten Arbeitsbühnenvermietung

Von **Martin Rudolph** - INTERVIEW mit Harald Kuhnle, Gesellschafter und Geschäftsführer des Familienunternehmens Kuhnle Arbeitsbühnenvermietung aus Fellbach.



Harald Kuhnle: Der Unternehmer aus Fellbach über die Entwicklung seines Unternehmens aus der Region

In den knapp 6 Jahrzehnten ihres Bestehens hat die Firma Kuhnle mehrere wichtige Entwicklungsschritte durchgemacht. Dabei hat sie nicht nur ihr Dienstleistungsprofil deutlich verändert, sondern ist in der Region Stuttgart-Fellbach auch zu einem wertvollen und eng vernetzten Standortfaktor geworden. Nun steht dem Unternehmen ein weiterer wichtiger Schritt bevor: Die Übergabe der Geschäfte an die 3. Generation. Wir sprachen mit Harald Kuhnle über die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft seines Unternehmens.

Herr Kuhnle, die Firma Kuhnle wurde 1959 durch Ihren Vater Herbert Kuhnle gegründet – damals als Malerbetrieb. Auch Sie haben eine Ausbildung zum Malermeister absolviert. Wie kommt es, dass Sie heute ausschließlich Arbeitsbühnen vermieten und keine Malerarbeiten mehr ausführen?

Harald Kuhnle: Im Jahr 2.000 haben wir den Malerbetrieb und die Arbeitsbühnenvermietung aus Kostengründen getrennt, um einen besseren Überblick über die einzelnen Bereiche zu erhalten. Innerhalb der darauffolgenden 7 oder 8 Jahre haben sich beide

Bereiche sehr unterschiedlich entwickelt: Das Geschäft mit der Vermietung von Arbeitsbühnen ist stetig gewachsen, das mit dem Malerbetrieb ist gleichgeblieben. Dabei sind die Anforderungen kontinuierlich gestiegen. Damit meinen Kunden keine Nachteile daraus entstehen, dass ich zwei Unternehmen parallel führe, also zwei Herren gleichzeitig diene, habe ich mich entschieden, den Malerbetrieb abzugeben und mich ganz auf die Vermietung von Arbeitsbühnen zu konzentrieren.

Ihr Unternehmen hat im Jahr 1975 bereits in Paris eine Arbeitsbühne im Einsatz gehabt. Vermieten Sie noch immer Arbeitsbühnen über den Großraum Stuttgart hinaus oder war das eine einmalige Sache?

Harald Kuhnle: Wir vermieten Arbeitsbühnen in ganz Deutschland, nicht nur im Großraum Stuttgart. Dafür haben wir uns der Partnerlift-Organisation (www.partnerlift.com) angeschlossen, die uns dies ermöglicht. Und wir vermieten heute sogar vermehrt Arbeitsbühnen im europäischen Ausland, zum Beispiel in Italien, Frankreich oder der Schweiz.

Welche Größe hat ihr Fuhrpark aktuell und welche Maschinen weist er auf?

Harald Kuhnle: Wir haben derzeit rund 60 Arbeitsbühnen in der Vermietung. Der größte Teil davon sind LKW-Arbeitsbühnen von 10 bis 45 Metern, aber auch Elektroscharen-Arbeitsbühnen, Teleskop- und Gelenkteleskop-Bühnen von 10 bis 12 Metern oder Raupen-Arbeitsbühnen für schwach belastbare Untergründe von 17 bis 30 Metern Arbeitshöhe.

Die Kuhnle GmbH wächst kontinuierlich und ist im Großraum Stuttgart mittlerweile an vier Standorten präsent. Gerade haben Sie in Ihrer Firmenzentrale in Fellbach neue, größere Räumlichkeiten bezogen. Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?

Harald Kuhnle: Ich hoffe, dass es dann immer noch ein Familienunternehmen ist, weil im Moment große Umbrüche in der Branche stattfinden. Und ich denke, dass wir dann, so wie heute auch, ein regionaler und mittelständischer Vermieter sein werden, der über die Partnerlift-Organisation auch regions-

übergreifend Kunden betreut.

Um eine Arbeitsbühne bedienen zu können, benötigt man eine Schulung sowie eine spezielle Einweisung. Vermieten Sie zu den Maschinen Bedienpersonal oder schulen Sie Ihre Kunden auch direkt?

Harald Kuhnle: Beides. Unsere Kunden erhalten von uns auf Anfrage das Bedienpersonal zur Arbeitsbühnenvermietung mit dazu. Das kann passieren, wenn der Führerschein in der benötigten Klasse nicht vorhanden ist oder wenn es sich um Kurzeinsätze handelt. Wir schulen und unterweisen auch das Personal unserer Kunden. Im letzten Jahr hatten wir in unseren Schulungen rund 400 Teilnehmer. Wir sind damit eines der größten Unternehmen dieser Art in der Region Stuttgart und können auch internationale Schulungen über die IPAF (www.ipaf.org) anbieten.

Ihre Töchter haben aktuell keine Ambitionen, das Unternehmen weiterzuführen. Wie möchten Sie die Unternehmensnachfolge gestalten?

Harald Kuhnle: Ich habe Glück: Einer meiner langjährigen Mitarbeiter, Herr Hasametaj, ist in diesem Jahr als Geschäftsführer und Mitgesellschafter ins Unternehmen eingetreten. Zudem hat mein Schwiegersohn die Möglichkeiten entdeckt, die die Selbständigkeit bietet, und wird in diesem Jahr das Unternehmensteam verstärken, sodass ich mich dann mehr meiner Passion, dem Radfahren, widmen kann.

Ihr Unternehmen ist sozial sehr engagiert. Was ist Ihre Motivation dahinter und welche Initiativen unterstützen Sie aktuell?

Harald Kuhnle: Meine Motivation ist eine tiefe Dankbarkeit, dass ich gesund sein kann und dass meine Familie gesund ist. Und ich weiß, dass es sehr viele Familien gibt, denen es wesentlich schlechter geht und die große Probleme haben. Diese zu unterstützen

ist mir einfach ein wichtiges Anliegen. Ich unterstütze zum Beispiel die Tour Ginkgo (www.tourginkgo.de). Das ist eine Wohltätigkeitsradtour für schwerkranke Kinder. Hier in Fellbach fördere ich auch den Radsportverein activity racing Team (www.activity-racing-team.de) und weitere Organisationen, die sich in der Region für kranke Kinder einsetzen.

Sie sind Unternehmer, Familienvater und zudem passionierter Radsportler. Wie bekommen Sie all dies unter einen Hut?

Harald Kuhnle: Nur dadurch, dass meine Frau mir die Möglichkeiten einräumt und die nötigen Freiheiten lässt. Und natürlich durch die Unterstützung meiner Mitarbeiter. Aber es gehört auch sehr viel Konsequenz dazu, um meine Ziele in den einzelnen Bereichen dann gut geordnet umsetzen zu können.

Was war Ihr bisher schönstes privates Erlebnis?

Harald Kuhnle: Die Geburt meiner Töchter.

Abschließende Frage: Welchen Rat möchten Sie jungen Familienunternehmerinnen und -unternehmern mitgeben?

Harald Kuhnle: Wert auf die Ausbildung von guten Mitarbeitern zu legen und den Mitarbeitern zu vertrauen. Junge Familienunternehmerinnen und -unternehmer sollten sich auch in starken Netzwerken wie beispielsweise dem BNI (www.bni.de) organisieren, um schnell Kontakte zu knüpfen und fähige Unternehmerpersönlichkeiten kennenzulernen.

Vielen Dank für das Interview, Herr Kuhnle, und Ihnen weiterhin viel Erfolg!